

چگونه این ۶ مرحله باعث موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی می شود؟

موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی با ۶ قدم ساده



تَب بدست آوردن ثروت در کسب و کارهای اینترنتی بیشتر مردم را مُجاب کرده تا به سمت این نوع شغل های آنلاین کشیده شوند اما غافل از اینکه از هر ۵ نفر فقط یک نفر موفق به این کار می شود و تنها دلیلی که موجب شکست در کسب و کارهای اینترنتی می شود فقط عجله در کسب درآمد از اینترنت است.

اما دلیل دیگری هم وجود دارد که این اشخاص به سمت شکست هدایت می شوند و آن هم نبود اطلاعات کافی در این زمینه است. اگر مردم با کمی آگاهی بیشتر این نوع کسب و کارها را انتخاب کنند درصد شکست در این طور مواقع را به صفر می رسانند. اما لازم به ذکر است که موفقیت در این نوع کسب و کارها به چیزی بیشتر از آگاهی و اطلاعات نیازمند است و آن هم اعتماد سازی است.

مردم فقط با اعتمادی که به یک کسب و کار خاص دارند تصمیم می گیرند از آنها خرید آنلاین داشته باشند و یا از محصولات و خدمات آنها استفاده کنند و بعد از مدتی مردم جواب این اعتماد سازی را می دهند و با بازاریابی دهان به دهان خود این نوع کسب و کارها را به یک برند در حوزه ی اینترنت مُبدل می کنند.

موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی به خودی خود به وجود نمی آید و مستلزم این است که بتوانید این اعتماد را در میان مردم به وجود بیاورید. هر چه این اعتماد بیشتر باشد به طبع موفقیت شما بیشتر و بیشتر خواهد بود. اگر شما هم آن دسته از اشخاصی هستید که مایلید به مانند خیلی از سایت هایی که سالهاست در عرصه ی اینترنت یکه تازی می کنند و ثروت های کلانی را بدست آورده اند پس سعی کنید این مقاله را تا پایان مطالعه بفرمایید.

این مقاله حاوی ۶ مرحله برای موفقیت یک سایت در حوزه ی کسب و کارهای اینترنتی است که تیم "کافه نیاز" آن را به صورت کامل برای شما شرح داده است. این مطالب را فرا بگیرید و قبل از راه اندازی کسب و کارتان آن را در سایت خود پیاده سازی نمایید.

با ما همراه باشید

مرحله ی اول: سریعاً دست به کار شوید



موفقیت در هر کسب و کاری لازمه ی داشتن یک تصمیم مصمم و همچنین دست به کار شدن است و این یعنی اقدام و عمل. اگر برای راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی تصمیم جدی گرفته اید قبل از اینکه انگیزه تان از بین برود سریعاً دست به کار شوید و اقدام کنید.

آرزوی داشتن کسب و کار اینترنتی و داشتن رویای ثروت های کلان، شما را به ثروت نمی رساند و متأسفانه در همین مرحله است که خیلی از اشخاص یا تصمیم نمی گیرند و یا چند روز بعد از تصمیم گیری انگیزه شان از بین می رود.

در این مرحله باید ترس از شکست را کنار بگذارید. باید با ترس هایتان روبرو شوید. ترس از شکست با خود شکست هیچ فرقی ندارد. شما حرکت نمی کنید چون می ترسید شکست بخورید و همین ترس هاست که نمی گذارد قدم از قدم بردارید.

اگر ایده ی کسب و کار اینترنتی در ذهن دارید آن را سریعاً اجرا کنید قبل از اینکه دیگران این ایده را بدزدند و اگر ایده ای ندارید در حیطه ای که علاقه دارید شروع به کار کنید. فقط کافی است شروع کنید و صبر داشته باشید بعد از مدتی متوجه خواهید شد که چطور به ثروت خواهید رسید. فقط عجله نداشته باشید.

مرحله ی دوم: قبل از اینکه به هدف خود برسید ناامید نشوید



این مورد از اهمیت ویژه ای برخوردار است. خیلی از افراد در همین مرحله پا پس می کشند و بعد از یکی دو ماه به طور کل سایت خود را رها می کنند. آنها اشخاصی هستند که حاضرند برای دیگران کار کنند اما حاضر نیستند به مدت یک سال زحمت بکشند و یک عمر راحت زندگی کنند.

یک تصور اشتباه که در میان برخی مردم به وجود آمده این است که تصور می کنند سایتی که در حال حاضر و به طور معمول میلیون ها یا میلیاردها تومان درآمد دارد به صورت یک شبه به این مرحله رسیده است و متأسفانه این یک تصور کاملاً اشتباه است که خیلی از مردم را به سمت شکست هدایت می کند.

اگر مهارت کافی در زمینه ی راه اندازی و مدیریت یک سایت نداشته باشید نمی توانید آن را راه اندازی کنید و اگر مهارت کافی داشته باشید باید بدانید که در راه اندازی این نوع کسب و کارها باید صبر و حوصله داشته باشید و عجله در کسب درآمد از اینترنت به منزله ی شکست در این نوع کارها است.

طبق آمار تنها ۴ الی ۵ درصد از اشخاصی که در این حوزه شروع به کار می کنند آن قدر صبر و حوصله دارند تا بتوانند حداقل یک سال زحمت بکشند و بعد از یک سال ثمره ی زحمت های خودشان را بچشند. گوگل هم طبق قوانینی که دارد به این راحتی ها به سایت تان اعتماد نمی کند و باید مدت زمانی بگذرد تا بتواند مطالب سایت تان را مورد ارزیابی قرار دهد و آنها را در نتایج جستجویش قرار دهد و این مورد هم مستلزم گذشت زمان است. پس این تصور اشتباه را فراموش کنید که امروز طراحی سایت انجام می دهید و بعد از یکی دو ماه به درآمد برسید. این مورد را از ذهنتان بیرون کنید و صبر کنید و ناامیدی را کنار بگذارید.

مرحله ی سوم: تولید محتوایی که کاربر را به سمت خودش جذب کند



تولید محتوا برای اشخاصی که یک سایت تازه تأسیس و نوپا دارند به مانند یک پادشاهی است که مردم را فقط با یک ندا به سمت خودش جذب می کند. تولید محتوا از مهمترین مراحل است که در هنگام راه اندازی سایت باید به آن اهمیت بدهید و اهمیت آن تا جایی پیش رفته که گوگل به سایت تان اعتماد می کند و یک دوستی عمیق بین شما و گوگل به وجود می آید.

هر چه محتوای با کیفیت تری تولید کنید به طبع کاربران بیشتری از سمت گوگل به سایت شما روانه می شود و آن هم به خاطر همان دوستی است که در بالا ذکر کردیم. **دوستی با گوگل** این مزیت را دارد که بیشترین افزایش بازدید و همچنین بهترین رتبه را در جستجوهای شما اختصاص می دهد.

اما اگر از قوانین ساده ی آن تخطی کنید سایت تان را شامل جریمه می کند و یکی از قوانینی که خیلی از اشخاصی که تازه سایت خود را تأسیس می کنند این است که محتوای دیگر سایت ها را می دزدند و به اصطلاح **محتوای کپی شده** در سایت خود وارد می کنند. گوگل با موتور قدرتمند و هوشمندی که دارد تمام این موارد را متوجه می شود و سایت تان را جریمه می کند.

سایت های تازه تأسیس و نوپا به تولید محتوا بیشتر از هر سایت دیگری نیازمندند و باید به صورت روزانه آن را تولید کنند و سایت شان را به وسیله ی آن به روز رسانی کنند تا این دوستی با **گوگل** بیشتر شود و این رمز موفقیت شما در کسب و کارهای اینترنتی در این مرحله خواهد بود.

مرحله ی چهارم: سئو و بهینه سازی سایت



سئو و بهینه سازی سایت از اهمیت ویژه ای برای دیده شدن کسب و کارتان برخوردار است. در کل سئو به مراحل گفته می شود که طی آن موتور جستجوی گوگل راحت تر می تواند مطالب سایت تان را شناسایی و در اختیار کاربران قرار دهد.

یک تصور اشتباه در مورد سئو را سعی کنید فراموش کنید:

تصور اینکه فقط یک بار سایت را سئو کنید و بعد از آن به درآمد برسید. سئو و بهینه سازی سایت یک امر مداوم و ادامه دار است و بُرد با اشخاصی است که به صورت مداوم روی این مورد کار کنند.

در ضمن این مورد را هم فراموش نکنید که رقبای شما با کلمات کلیدی که شما برای سایت تان انتخاب کرده اید به صورت روزانه روی سایت شان کار می کنند تا در بهترین نتایج جستجوی گوگل قرار بگیرند و این باعث افزایش رقابت با آنها می شود به خاطر همین است که سئو و بهینه سازی سایت یک امر مداوم است چون روز به روز به ترندها و تکنیک های سئو اضافه می شود و از هر تکنیکی استفاده می کنند تا خودشان را در نتایج جستجوی گوگل در بهترین مکان قرار دهند.

اگر بهترین سایت با بهترین امکانات با بهترین کیفیت را داشته باشید اما روی سئو سایت خود کار نکنید مخاطبین و مشتریان تان نمی توانند سایت تان را در میان میلیون ها سایت دیگر پیدا کنند. پس سعی کنید به این امر اهمیت ویژه ای بدهید.

مرحله ی پنجم: استفاده ی صحیح از مهارت ها و توانایی ها

برای موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی سعی کنید از توانایی ها و مهارت های خودتان برای کسب در آمد استفاده کنید



کسب موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی این روزها دیگر خواب و رویا نیست به خصوص اشخاصی در این حوزه فعالیت کرده اند که با استفاده از توانایی ها، مهارت ها و استعدادی که داشته اند ثروت های زیادی را بدست آورده اند.

اگر کمی در اینترنت جستجو کنید این اشخاص را به وضوح مشاهده خواهید کرد. این اشخاص با استفاده از مهارتی که در یک زمینه ی خاص داشته اند حالا به یک برندینگ شخصی تبدیل شده اند. آنها مدت ها زحمت کشیده اند تا هم اکنون در آرامش کامل زندگی کنند.

اگر کسب و کار اینترنتی شما تمام امکاناتی که در یک سایت باید موجود باشد را داشته باشد اما موضوعی برای صحبت کردن و مهارت و توانایی برای کنترل کردن و آموزش مخاطبین خود نداشته باشید چطور می توانید کسب درآمد کنید؟ سعی کنید یک برگه ی کاغذ بردارید و علاقه مندی ها، توانایی و مهارت هایی که دارید را یادداشت کنید.

اگر مهارت تان در زمینه ی موفقیت است و سخنران خوبی هستید از خودتان فیلم های کوتاه تهیه کنید و آن را در سایت های آپارات، یوتیوب و نماشا در اختیار کاربران قرار دهید. اگر در زمینه ی بازاریابی یک استاد به تمام معنا هستید اطلاعات و توانایی هایتان را به رخ مخاطبین بکشانید.

با این کار به راحتی می توانید **بازدید کننده** زیادی را به سمت کسب و کارتان بکشانید و بعد از مدتی محصولات و خدماتتان را به ازای دریافت هزینه در اختیار کاربران قرار دهید. کاری که خیلی از اشخاصی که در حوزه ی اینترنت فعالیت می کنند انجام می دهند و از مهارت هایشان پول در می آورند.

هر چه مهارت و توانایی های شما تخصصی تر باشد و به صورت کامل تمام تکنیک ها و ترفندها را به مخاطبین خود ارائه دهید، این شانس را خواهید داشت تا زودتر به یک برند شخصی تبدیل شوید. اینجاست که به راحتی به یک استاد در زمینه ی کاری خود تبدیل خواهید شد و می توانید از این راه کسب درآمد کنید.

وقتی به عنوان یک برند یا مرجع در میان مخاطبین دست به دست بچرخید این مخاطبینتان هستند که هر لحظه و بی صبرانه منتظر دریافت محصولات و مطالب جدیدتان در سایت هستند. مخاطبین اگر راضی باشند شما و کسب و کارتان را به وسیله ی تبلیغات و بازاریابی دهان به دهان به یک برند در میان مردم تبدیل می کنند و این بزرگترین مزیت بازاریابی دهان به دهان است که باید مدیون مخاطبین خود باشید.

مرحله ی ششم: استفاده ی صحیح از بازاریابی آنلاین



استفاده از ابزارهای آنلاین برای شناساندن کسب و کار اینترنتی تان به دیگران یکی از دلیل های موفقیت شما در بستر اینترنت است. اگر به صورت صحیح بتوانید از آن استفاده کنید به راحتی می توانید کسب و کارتان را بر سر زبان ها بیندازید. کاری که امروزه خیلی از سایت های دنیا انجام می دهند.

بحث برندینگ در دنیای وب یک بحث کاملاً اختصاصی است که یکی از مهمترین و اصلی ترین فاکتور در فروش محصولات و خدمات شما را بر عهده دارد. اگر نام کسب و کار اینترنتی تان را به صورت کاملاً تخصصی انتخاب کرده باشید که در ذهن ها باقی بماند به طبع خیلی سریع تر از دیگران به یک برند تبدیل می شوید.

در ابتدای کار چون یک سایت تازه تأسیس هستید توصیه می کنیم از سایت هایی که اقدام به درج آگهی رایگان می کنند استفاده کنید و سایت خودتان را به دیگران معرفی کنید. این سایت ها با توجه به بالا بودن رتبه ای که در نتایج جستجو گوگل دارند خیلی زودتر می توانند سایت تان را در معرض دید مخاطبین تان قرار دهند.

کم کم که در برخی سایت ها آگهی های خودتان را قرار دادید نوبت به آن است که در شبکه های اجتماعی به فعالیت بپردازید. اما این نوع فعالیت با دیگر فعالیت ها کمی فرق دارد. باید به صورت مستمر و مداوم تولید محتوا کنید و آن را در شبکه های اجتماعی به اشتراک بگذارید.

نباستی از قدرت شبکه های اجتماعی غافل شوید. استفاده از آنها چنان قدرتی به کسب و کارتان می دهد که به راحتی می توانید با رقبایتان به رقابت بپردازید.

سخن آخر

کسب و کارهای اینترنتی با تمام مشکلاتی که در هنگام راه اندازی و بعد از آن دارد مطمئن باشید که مزیت های زیادتری را برای شما به همراه خواهد داشت به شرط آنکه هرگز برای کسب درآمد عجله نکنید و با صبر و حوصله و سرمایه گذاری روی توانایی ها و مهارت هایتان از آنها بهره برداری کنید.